











Ano 12 | N° 73 | OUTUBRO2020 | Bimestral



# **EMPRESAS COM RUMO**

# **EVENTOS PROJETOS** FORMAÇÃO CONSULTORIA

**PROCOM** ARCOS DE VALDEVEZ **WORKSHOPS** SETOR DO TURISMO FORMAÇÃO-AÇÃO FORMAÇÃO PME

**ENTREVISTAS** 

MEDIDA DE APOIO À RETOMA PROGRESSIVA



#### **EDITORIAL**



#### RETOMA PROGRESSIVA DA ECONOMIA LOCAL

Portugal atravessa um crise economia e financeira, devido aos efeitos provocados pela pandemia COVID-19, as nossas empresas estão a passar uma fase mais critica, quanto à apresentação de resultados positivos mensais, por isso a ACIAB apela a um esforço mútuo por parte de empresários, trabalhadores, clientes e fornecedores, no sentido de uma articulação consertada entre todos os intervenientes no mercado

económico de forma a procedermos a uma retoma progressiva da economialocal.

O governo Português tem lançado algumas medidas de apoio à retoma progressiva da economia, cujo objetivo é apoiar financeiramente as empresas em situação de crise empresarial, alertamos todos os empresários para usufruírem desses apoios de forma a manterem os postos de trabalho e retomarem o equilíbrio económico e financeiro das empresas, porque só assim podemos manter o poder de compra da população local.

A ACIAB incentiva os comerciantes e empresários deixando uma mensagem de esperança no futuro, com o trabalho e a colaboração de todos, conseguiremos ultrapassar esta fase, dediquem-se às vossas empresas, apostando num produto e serviço de qualidade, invistam na decoração dos espaços comerciais, contribuindo para um aumento de resultados económicos e financeiros das empresas, tornem o Comércio Tradicional com uma dinâmica de desenvolvimento e crescimento sustentado para a economia da região.

Juntos construiremos futuro!

Em julho de 2020, foi apresentado o projeto PROCOM - PROGRAMA DE APOIO AO COMÉRCIO, uma parceria entre a ACIAB e o Município de Arcos de Valdevez, cujo principal objetivo é a modernização do Comércio, principalmente as micro e pequenas empresas. As candidaturas decorreram até 30 de setembro, e os projetos são financiados a 50% do valor de investimento, com um teto máximo de financiamento não reembolsável de 10.000€. O objetivo desta parceria é apoiar e incentivar as empresas,

modernizar os seus estabelecimentos c o m e r c i a i s e também dar mais dinâmica ao comércio. Direção
VICE-PRESIDENTE
Francisco Peixoto Araújo

PROCOM - ARCOS DE VALDEVEZ CAMPANHA DE COMPRAS S. BARTOLOMEU - PONTE DA BARCA

Simultaneamente, em Ponte da Barca e durante Julho e Agosto, incentivamos o tecido empresarial a participar e a aderir à Campanha de Compras Romaria S.Bartolomeu. Participaram nesta iniciativa mais de 200 empresas, dos diversos setores de atividade, que contemplaram os seus clientes com a oferta de um conjunto de prémios. Realçamos o papel tanto dos empresários como dos clientes que receberam esta Campanha de Compras de uma forma muito positiva. O principal objetivo foi a dinamização e valorização de todo o tecido empresarial de Ponte da Barca.

A dinâmica do concelho de Ponte da Barca é algo que a ACIAB pensa e quer e que passa efetivamente pela realização de um conjunto de eventos e iniciativas que propõe que se realizem. É fulcral a junção das iniciativas do município, com o apoio do tecido empresarial, originando uma dinâmica que é necessária e fundamental ao concelho e é isso que a ACIAB deseja, é o que quer propor à própria câmara, fazer muitas mais iniciativas que sejam válidas para o tecido empresarial, na área do comércio, industria, turismo e serviços, proporcionando a que o concelho possa estar cada vez mais, numa perspetiva de conquistar ano após ano, novas etapas e promover e dinamizar Ponte da Barca.

#### Indice

3 PROCOM ARCOS DE VALDEVEZ

WORKSHOPS SETOR DO TURISMO 8 FORMAÇÃO-AÇÃO FORMACÃO PME 10 ENTREVISTA

13 MEDIDA DE APOIO À RETOMA PROGRESSIVA 14 SABER FALAR EM PÚBLICO

15 OPINIÃO

#### Parceiros Institucionais







Programas





#### Cofinanciado por:















Propriedade: ACIAB | Presidente da ACIAB: António Marques Campos | Diretor: Francisco Peixoto Araújo | Coordenadora: Fernanda Velinças Arcos de Valdevez – R. Gen. Norton de Matos, nº 10,1º | TIf.: 258 521 473 | TIm: 962140714 | TIf.: 258 454 524 | www.aciab.pt | aciab@aciab.pt Ponte da Barca – Rua Condes da Folgosa, 1A | | TIm: 962140714 | TIf.: 258 454 524 | www.aciab.pt | aciab@aciab.pt | Colaboradoras: Progress Source Cidália Pereira, Jorga Quintas: Halana Brito, Aurália Brandão, Padro Falção a Agostinho B. Fraitas.

Colaboradores: Prazeres Sousa, Cidália Pereira, Jorge Quintas, Helena Brito, Aurélia Brandão, Pedro Falcão e Agostinho B. Freitas.

Tiragem: 2.000 exemplares | Design: JOSÉ AMORIM | DESIGN (925 594 192) | Impressão: Grafiarcos | Depósito Legal: 283819/08 | Distribuição Gratuita



# PROCOM ARCOS DE VALDEVEZ

## UM SUCESSO NO INCENTIVO AO INVESTIMENTO E MODERNIZAÇÃO

O PROCOM - Programa de Apoio ao Comércio de Arcos de Valdevez, iniciativa da CMAV – Câmara Municipal de Arcos de Valdevez, foi um tremendo sucesso.

A ACIAB - Associação Comercial e Industrial de Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, como Associação Empresarial, promoveu o programa junto dos seus associados e demais comerciantes, no sentido de os incentivar a investir e a modernizar os seus estabelecimentos comerciais.

A adesão ao apelo da ACIAB, por parte dos comerciantes, foi imediata. Desta forma, procedeu-se à elaboração de várias candidaturas ao programa, representando um investimento superior a 250.000 €.

O enorme investimento a que os comerciantes se propõem fazer, será dividido em várias áreas, desde a requalificação da fachada dos estabelecimentos ou obras interiores, renovação do mobiliário, aquisição de máquinas e equipamentos, incluído software necessário ao funcionamento da atividade, custos de registo associados a marca ou coleção, adesão a plataformas eletrónicas, criação e publicação de conteúdos digitais e promoção das empresas na Internet, incluindo planos de marketing.

Desta forma, a ACIAB congratula-se pela forte participação dos empresários que concorreram ao programa, mas também, pelo grande impulso económico que os investimentos trarão ao concelho de Arcos de Valdevez.

A ACIAB sempre na vanguarda do crescimento económico!

#### **LINHAS DE APOIO**

#### **ACIAB**

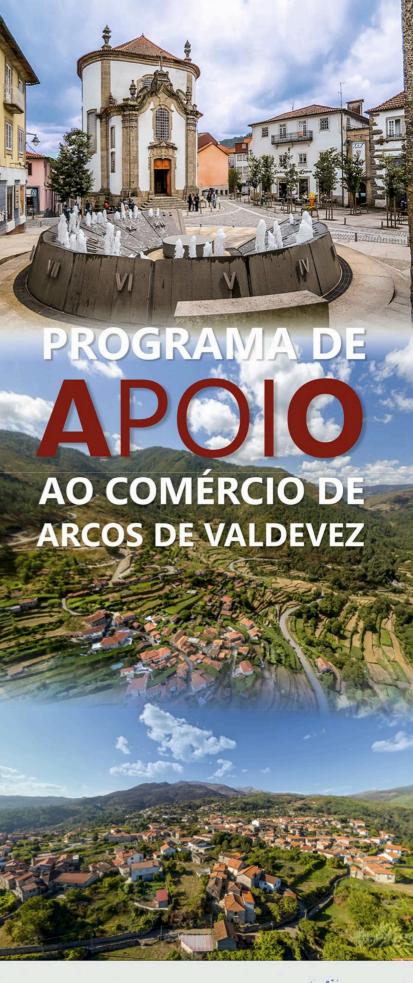
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE ARCOS DE VALDEVEZ E PONTE DA BARCA

258 521 473

www.aciab.pt www.comerciotradicional.aciab.pt

#### MUNICÍPIO DE ARCOS DE VALDEVEZ

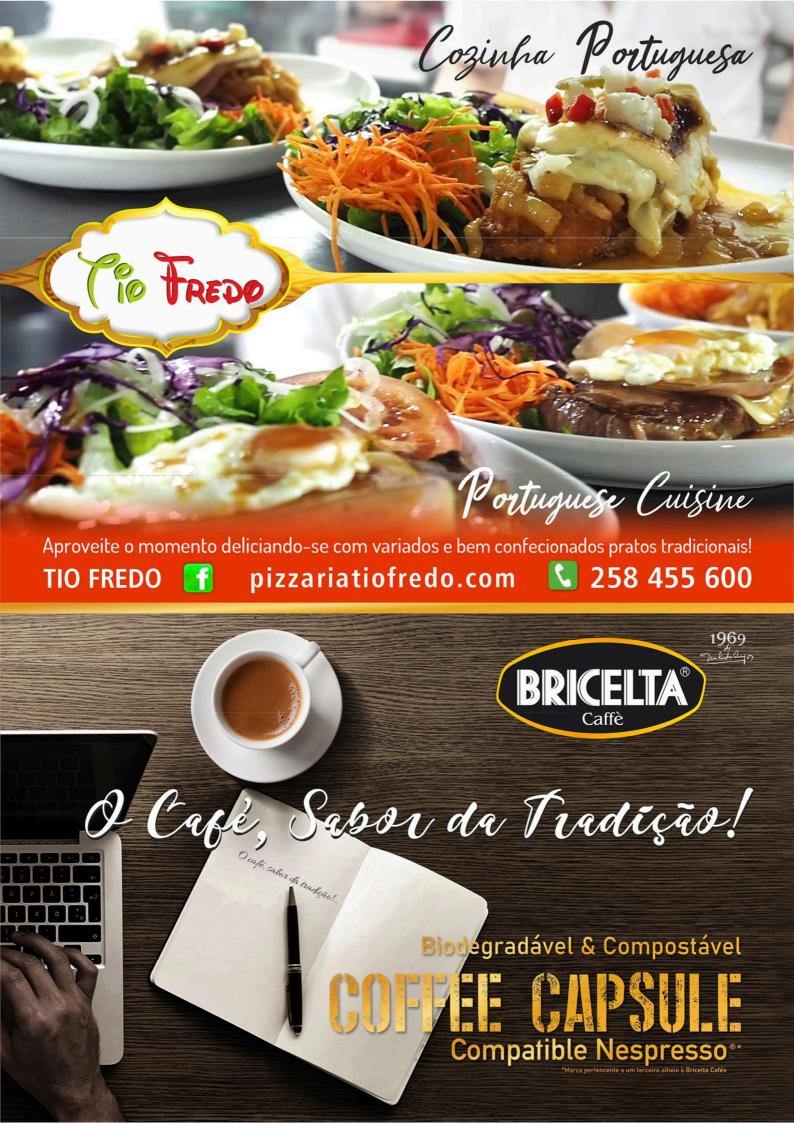
258 520 524 www.cmav.pt











# iluminamente

arcos de valdevez

iluminaamente@gmail.com palcosmrocha@sapo.pt

«a luz da mente...!"

Iluminação. Ornamentação. Palcos



MANUEL ROCHA +351 934 412 789



### **ALUGUER**

GRUA. BARRACAS PALCOS. TENDAS TAREFAS C/GRUA







# ACIAB realiza Workshops para o setor de Turismo

#### **WORKSHOP GESTÃO DE RECURSOS PARA O SETOR DO TURISMO**

Realizou-se no passado dia 29 de setembro o workshop sobre "GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS NAS EMPRESAS" enquadrado no programa de formação-ação Melhor Turismo 2020.

Contando com o contributo de especialistas na área dos recursos humanos, o workshop focalizou-se nos temas liderança, relação com o cliente, gestão de equipas comerciais, vendas e choaching para as empresas ligadas ao setor do turismo.

Com este workshop, pretendeu-se dotar os empresários do setor do turismo de ferramentas eficazes na identificação de competências na sua equipa profissional de forma a poder canalizar as mesmas para o crescimento do negócio e retenção de talento interno. Planificar ações a desenvolver na melhoria do bem-estar profissional das equipas.

O workshop contou com a presença de empresários que participam no programa de formação-ação e de empresários em geral, que se mostraram pró-ativos, colocando questões e partilhando ideias e perspetivas.

O evento decorreu no auditório do Turismo nos Arcos de Valdevez.

A ACIAB aposta na mais valia do programa de formação-ação Melhor Turismo que está a decorrer nos concelhos dos Arcos de Valdevez e Ponte da Barca, incidindo nas empresas direta e indiretamente ligadas ao turismo, como seja a restauração e hotelaria, empresas de animação turística, agências de viagens e transportes de passageiros.



A ACIAB ENCONTRA-SE A DESENVOLVER DOIS PROJETOS DA FORMAÇÃO-AÇÃO DIRECIONADOS PARA OS EMPRESÁRIOS DO ALTO MINHO. OS INTERESSADOS PODERÃO MANIFESTAR AINDA O SEU INTERESSE EM PARTICIPAR, DADO QUE, ESTÃO ABERTAS AS INSCRIÇÕES PARA NOVOS GRUPOS.

O SETOR DO TURISMO EM PORTUGAL É A MAIOR ATIVIDADE ECONÓMICA EXPORTADORA, SENDO EM 2019 RESPONSÁVEL PELO AUMENTO DO EMPREGO NO SETOR COM UM PESO NA ECONOMIA NACIONAL DE 6,9 DA POPULAÇÃO EMPREGADA, 336,8 EM ALOJAMENTOS, RESTAURAÇÃO E AGÊNCIAS DE VIAGEM. ESPECIALISTAS CONSIDERAM QUE PORTUGAL ESTÁ NA MODA, ATRAINDO CADA VEZ MAIS TURISTAS, QUE ALIMENTAM A INDÚSTRIA DO SETOR. A GASTRONOMIA, AS PRAIAS, O AMBIENTE SEGURO, E O ACOLHIMENTO REALIZADO PELOS PORTUGUESES, SÃO FATORES FUNDAMENTAIS PARA QUE PORTUGAL, SEJA CONSIDERADO UM DESTINO TURÍSTICO DE ELEIÇÃO. NESTE SENTIDO, A ACIAB DURANTE O ANO DE 2020 VAI REALIZAR UM CONJUNTO DE WORKSHOPS DESTINADOS A ESTE SETOR, CUJO O OBJETIVO E APROFUNDAR E APERFEIÇOAR CONHECIMENTOS ESSENCIAIS NO DESEMPENHO DA ATIVIDADE DE FORMA AUMENTAR A COMPETITIVIDADE DAS EMPRESAS LIGADAS A ESTE SETOR E PARTICIPANTES NO PROJETO DE FORMAÇÃO-AÇÃO MELHOR TURISMO 2020.

#### **WORKSHOP SOBRE NEGOCIAÇÃO BANCÁRIA PARA EMPRESÁRIOS**

No passado dia 10, a ACIAB promoveu um Workshop sobre a temática "Negociação bancária e questões contabilísticas", também no âmbito do programa Formação – Ação Melhor Turismo 2020, que decorreu no auditório do Turismo nos Arcos de Valdevez. A sessão foi dinamizada por especialistas na área da negociação bancária e contabilidade.

Neste workshop, os empresários puderam adquirir conhecimentos sobre negociação bancária, bem como, abordar questões relacionadas com a contabilidade nas empresas, foram debatidos temas como a dinâmica patrimonial de uma empresa, as demostrações financeiras, a diferenciação entre contabilidade analítica e contabilidade financeira, a gestão orçamental, a gestão financeira permitindo uma melhor compreensão sobre a performance da situação financeira da empresa, assim como os rácios de financiamento e solvabilidade, o desenvolvimento destes temas, foi de encontro às necessidades de formação dos empresários deste setor, tendo como objetivo dotar os empresários de conhecimentos e competências de forma a permitir uma melhor negociação, quando recorrem a instituições bancárias para crédito.

O processo de negociação é fundamental para uma empresa, a essência da empresa está nas suas relações contratuais com funcionários, clientes, fornecedores e entidades de crédito, a gestão do incumprimento de contratos, penalizações associadas ao incumprimento, como juros de mora, comissões e outros encargos que acrescem ao incumprimento, procedimentos extrajudiciais de regularização de situações de incumprimento, avaliação de apresentação de propostas de renegociação são processos fundamentais para a viabilidade económica e financeira de uma empresa. Assim quanto maior for a capacidade de negociação de uma empresa, perante uma instituição de crédito, maior é o seu poder de competitividade no mercado.



# O SUCESSO TEM UM NOME! PROGRAMA DE FORMAÇÃO-AÇÃO /FORM

O PROGRAMA DE FORMAÇÃO-AÇÃO, PROMOVIDO PELA ACIAB - ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE ARCOS DE VALDEVEZ E PONTE DA BARCA. ONDE A AEP – ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DE PORTUGAL É O ORGANISMO INTERMÉDIO. PRETENDE DOTAR AS EMPRESAS DE FERRAMENTAS E MÉTODOS INOVADORES, NO SENTIDO DE SE PREPARAREM PARA O **FUTURO E AUMENTAR AS SUAS RECEITAS.** 

DE FORMA RESUMIDA, O PROGRAMA FORNECE UM APOIO CONSTANTE ÀS EMPRESAS, DE FORMA A QUALIFICAR OS SEUS RECURSOS HUMANOS E A DOTAR A EMPRESA DE FERRAMENTAS, MÉTODOS E APTIDÕES, DE FORMA A CAPACITAR O SEU CRESCIMENTO, A SUA INOVAÇÃO E MODERNIZAÇÃO, E PRINCIPALMENTE, NA PREPARAÇÃO DO FUTURO NA FORMA DE

ESTE APOIO, TOTALMENTE GRATUITO PARA AS EMPRESAS, IRÁ INCIDIR SOBRE AS ÁREAS EM QUE AS EMPRESAS TÊM MAIS NECESSIDADES, DE FORMA A AS SUPRIR E, AO MESMO TEMPO, DOTAR OS SEUS RECURSOS HUMANOS PARA DAR CONTINUIDADE ÀS INOVAÇÕES INTRODUZIDAS.

ESTE PROGRAMA DESTINA-SE A TODAS AS MICROS, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS DO ALTO MINHO, INCLUINDO EMPRESÁRIOS EM NOME INDIVIDUAL (ENI), QUE PRETENDAM DOTAR AS SUAS EMPRESAS, OS PRÓPRIOS E SEUS TRABALHADORES, DE CAPACIDADES PROEMINENTES PARA O FUTURO, DE FORMA A SE PREPARAREM PARA A ATUAL TRANSICÃO DIGITAL, A CRESCENTE REGULAMENTAÇÃO EUROPEIA E, ACIMA DE TUDO, GARANTIR A PROSPERIDADE, O CRESCIMENTO E CONTINUIDADE DASUAEMPRESA!

#### AS PME PODEM OPTAR PELAS SEGUINTES ÁREAS DE INTERVENÇÃO:

INDÚSTRIA 4.0 - transformação digital, baseada no desenvolvimento de tecnologias que permitem mudanças disruptivas nos modelos de negócio, nos processos e nos produtos. Integra o conjunto de tecnologias inteligentes de materiais, de conectividade e de tratamento e armazenamento eletrónico de grandes volumes de informação. Carateriza-se pela introdução de um conjunto de tecnologias digitais nos processos de produção, que permite acompanhar, em tempo real, tudo o que se está a passar nas linhas de produção ou ainda eliminar substancialmente o desperdício, alteração na relação entre os vários intervenientes na cadeia de valor, com o cliente, com os trabalhadores ou mesmo no modelo de negócio.

INTERNACIONALIZAÇÃO - desenvolver e aplicar novos modelos empresariais e processos de qualificação das empresas para a internacionalização. Esta temática tem como linha orientadora o conhecimento de mercados externos, criação, desenvolvimento e promoção internacional de marcas, prospeção e presença em mercados, internacionais, marketing internacional, nova organização das práticas comerciais, novos métodos de relacionamento externo, certificações específicas para os mercados externos.

#### OS ENI E MICROEMPRESAS PODEM OPTAR PELAS SEGUINTES ÁREAS DE INTERVENÇÃO:

CAPITALIZAR – otimização de recursos financeiros, aplicar conhecimentos de natureza económico-financeira e ferramentas, práticas de gestão que lhes permitam avaliar o desempenho da empresa e tomar decisões que garantam a sustentabilidade económica e financeira da empresa a longo prazo.

ECONOMIA DIGITAL - desenvolver e aplicar novos modelos empresariais e processos de qualificação das empresas para a internacionalização, desenvolvimento de redes modernas de distribuição e colocação de bens e serviços no mercado criação e/ou adequação dos modelos de negócio com vista à inserção da empresa na economia digital, presença na web, introdução de sistemas de informação aplicados a novos métodos de distribuição e logística.

GESTÃO DA INOVAÇÃO - visa capacitar as empresas em competências de gestão da inovação que estimulem o desenvolvimento interno e a cooperação empresarial e a capacidade de resposta no mercado global, melhoria de processos, produtos, serviços, organização ou marketing, e forma a obter ganhos de competitividade, desempenho e conhecimento, reforçando as capacidades de gestão.

SUSTENTABILIDADE E RESPONSABILIDADE AMBIENTAL - adotar princípios de ecoeficiência e desenvolver uma cultura de responsabilidade ambiental, redução de desperdícios no processo produtivo, (materiais, energia, trabalho), introduzir



# AÇÃO PME



critérios ambientais nos processos de decisão.

IMPLEMENTAÇÃO DE SISTEMAS DE GESTÃO - otimizar processos, reduzir não conformidades e ineficiências, aumentar a visibilidade das empresas, contribuir para a implementação de sistemas de gestão da qualidade, com vista à posterior certificação.

GESTÃO COMERCIAL E MARKETING - desenvolver competência e implementar estratégias de logística, divulgação, comércio e vendas, orientar processos de compra e venda, seleção e interpretação de informação relevante para o processo de negociação, incrementar capacidades de comunicação, argumentação e fecho de vendas com clientes.

#### O PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO DO PROGRAMA CONSISTE, DE FORMA SUCINTA, EM:

Numa APRENDIZAGEM EM CONTEXTO ORGANIZACIONAL e que, mobiliza e internaliza competências que visam a persecução de resultados suportados por uma determinada estratégia de mudança empresarial.

A CONSULTORIA, QUE É DESENVOLVIDA EM CONTEXTO DE TRABALHO (permitindo que o empresário e trabalhadores não suspendam as suas atividades), fomenta a aprendizagem através do conhecimento dos intervenientes, apurando e melhorando a utilidade desses saberes.

A FORMAÇÃO, COMPONENTE ADICIONAL AO PROGRAMA, pretende que os intervenientes obtenham qualificações e conhecimentos, que garantam a continuidade e assimilação da consultoria, sendo por isso que ambas são em simultâneo.

#### O MÉTODO DE INTERVENÇÃO ESTRUTURA-SE DO SEGUINTE MODO:

**DIAGNÓSTICO** - efetua-se um levantamento da situação da empresa, é realizada uma avaliação das práticas correntes associadas à área de intervenção do Projeto, produzindo os elementos essenciais para a criação de um diagnóstico formativo onde são identificadas as necessidades de formação em função da caracterização dos seus Recursos Humanos em termos de qualificações / níveis habilitacionais / competências detidas.

Definição e Planeamento de um Plano de Ação, implantação de um plano de ação de acordo com as necessidades da empresa, avaliadas na fase de diagnóstico.

IMPLEMENTAÇÃO DO PLANO DE AÇÃO - são definidos momentos de regulação da execução (avaliação intercalar de resultados), para acompanhar e controlar o grau de implementação do projeto no que respeita às atividades desenvolvidas no plano de ação.

AVALIAÇÃO DE RESULTADOS/MELHORIAS IMPLEMENTADAS - balanço do progresso/análise evolutiva da empresa em função do grau de alcance dos objetivos traçados e dos resultados efetivamente alcançados. Os resultados obtidos serão disseminados, permitindo assim uma experiência de partilha entre empresas e impulsionando e motivando a implementação de boas práticas.

Este modelo de intervenção, potencia as qualidades, muitas vezes não valorizadas, dos empresários, no sentido em que os mesmos, sem grande análises e esforço, fornecem uma análise da empresa, as suas necessidades imediatas – bem como futuras – e as suas ideias de resolução. Estas mesmas, serão aproveitadas pelos consultores para orientar a soluções adequadas e possíveis, no sentido de garantir o sucesso imediato e, principalmente, futuro da empresa.

O Sucesso só atinge-se com armas, Formação-Ação é a sua!



A Formação-ação é um instrumento de intervenção formativa ajustada às necessidad empresarial, articula formação em sala com consultoria individualizada, o objetivo é doto a gestão da empresa, contribuindo para o aumento de competitividade no mercado de Associados da ACIAB que estão a participar num programa de formação-ação, cujo organi

#### **ARCOS DE VALDEVEZ**

#### José Canossa



CARPINTARIA JOSÉ CANOSSA

#### CONSIDERA IMPORTANTE PARA A SUA EMPRESA A PARTICIPAÇÃO NO PROJETO DE FORMAÇÃO – AÇÃO?

Claro que sim, as empresas devem desenvolver-se, estar sempre atentas ao mercado por isso, todas as ajudas que possam existir para tornar a nossa empresa ainda melhor e mais competitiva são sempre muito benéficas. Considero que este projeto de Formação – ação é um bom exemplo, constitui uma excelente oportunidade para que a nossa empresa possa inovar ainda mais.

#### QUAIS SÃO AS SUAS PERSPETIVAS PARA SUPERAR A CRISE PÓS – PANDEMIA?

Considero que as perspetivas para superar esta crise são boas. A nossa empresa conseguiu manter a carteira de clientes, temos tido muito trabalho e isso deixa-nos felizes e esperança redobrada para o futuro. Apostamos na qualidade do nosso produto e do nosso serviço, sempre com dedicação e simpatia, qualidades que nos caracterizam.

#### QUE MENSAGEM DEIXA AOS ASSOCIADOS DA ACIAB E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?

Deixo uma mensagem positiva para todos os empresários da nossa região para que nunca baixem os braços e para que continuem de cabeça levantada a trabalhar, apesar desta fase difícil que as empresas estão a atravessar. Todos juntos somos capazes de vencer esta crise.

#### PONTE DA BARCA

#### José Carlos Silva



J. BARBOSA & C. SILVA CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS

#### CONSIDERA IMPORTANTE QUE A SUA EMPRESA PARTICIPE NO PROJECTO FORMAÇÃO-AÇÃO AEP?

Muito importante, ajuda-nos na organização e gestão da empresa.

Dentro da empresa apoia a organizar a parte mais administrativa e financeira e a consultoria ajuda inclusive na relação com os clientes e fornecedores. O programa ajuda, e muito!

#### EM QUE MEDIDA ESTE PROJETO DE FORMAÇÃO-AÇÃO O AJUDARÁ A SUPERAR A ATUAL CRISE?

Nesta fase, o programa vem ajudar, ajuda sempre na parte da organização da empresa e até mesmo como trabalhar com as pessoas e a ajustar a relação empresa/cliente e ter ferramentas para superar a crise.

#### QUE MENSAGEM DEIXA AOS EMPRESÁRIOS DA REGIÃO QUE AINDA NÃO ADERIRAM AO PROJETO?

É sempre muito importante participar. A minha empresa está sempre atenta e a participação em programas de Formação/Ação é sempre muito positivo. Eu aconselho sempre as empresas a participar.

#### ARCOS DE VALDEVEZ

#### Carlos Canossa



PROJECTOMINHO GESSOS E REBOCOS

#### CONSIDERA IMPORTANTE PARA A SUA EMPRESA A PARTICIPAÇÃO NO PROJETO DE FORMAÇÃO – AÇÃO?

Sim, é um modelo de projeto muito importante porque ajuda as empresas na formação dos seus colaboradores de forma a aumentar conhecimentos, tornando-os mais competitivos. A consultoria surge como forma de colmatar algumas lacunas que possam eventualmente existir e aperfeiçoar objetivos e metas empresariais. Penso que os empresários deveriam estar mais atentos a este tipo de projetos, porque são muito benéficos para as empresas.

#### QUAIS SÃO AS SUAS PERSPETIVAS PARA SUPERAR A CRISE PÓS – PANDEMIA?

Neste momento, a Projectominho tem conseguido atingir os seus objetivos a nível de negócio. Relativamente ao futuro, não posso dizer muito porque é sempre uma incerteza devido a esta pandemia mundial que estamos a atravessar, no entanto nesta altura estamos com muito volume de trabalho e estamos a trabalhar com várias empresas de construção. Lamentando apenas a falta de mão de obra especializada, torna-se cada vez mais difícil contratar novos colaboradores para este ramo de atividade.

#### QUE MENSAGEM DEIXA AOS ASSOCIADOS DA ACIAB E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?

A minha mensagem para todos os associados da ACIAB e empresários da nossa região é uma mensagem de força e de ânimo. Não desanimem e sejam dinâmicos nas vossas empresas, porque só assim consequirão atingir os objetivos.



es e ao perfil de uma empresa, surge como uma metodologia pioneira na capacitação ar os empresários e colaboradores de conhecimentos e competências de forma a otimizar a atuação. Neste sentido, convidamos para esta edição do Infoempresarial, alguns dos ismo intermédio é a Associação Empresarial de Portugal, AEP.

#### CONSIDERA IMPORTANTE PARA A SUA EMPRESA A PARTICIPAÇÃO NO PROJETO DE FORMAÇÃO - ACÃO?

Estes projetos são muito importantes a vários níveis para a melhoria e desenvolv<mark>imento</mark> das empresas. Em relação à nossa empresa, este projeto está a revelar-se ser uma enorme ajuda, a nível de organização de escritório, orçamentação e outras áreas. Entrarmos neste projeto foi muito positivo a nível da formação e consultoria. Penso que todas as empresas que tenham oportunidade devem aderir.

#### QUAIS SÃO AS SUAS PERSPETIVAS PARA SUPERAR ACRISE PÓS - PANDEMIA?

Neste momento a nossa empresa está a conseguir adaptar-se à crise ao nível de negócio. Sinceramente, ainda não notamos decréscimo de negócio, comparativamente aos tempos que antecederam esta pandemia e por isso estamos satisfeitos. Poderá vir a notar-se algo daqui a dois anos, por exemplo, mas atualmente continuamos a trabalhar bem a ser muito procurados pelos nossos clientes. O volume de negócios mantêm-se bom.

#### QUE MENSAGEM DEIXA AOS ASSOCIADOS DA ACIAB E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?

A minha mensagem é uma mensagem de esperança, uma mensagem positiva para que os empresários nunca baixem os braços e sigam em frente. Não há mal que sempre dure e se tivermos pensamento e dinâmicas positivas nas empresas, tudo é superável.

#### CONSIDERA IMPORTANTE PARA A SUA EMPRESA A PARTICIPAÇÃO NO PROJETO DE FORMAÇÃO-AÇÃO?

Este projeto é essencial para que a empresa possa crescer e continuar a ser comp<mark>etitiva no</mark> mercado e também para superar e corrigir aspetos menos positivos na organiza<mark>ção e na</mark> dinâmica da empresa, melhorar situações de lacunas que possam eventualmente existir.

#### QUAIS SÃO AS SUAS PERSPETIVAS PARA SUPERAR ACRISE PÓS - PANDEMIA?

Não prevemos o futuro mas podemos dizer que no período do pico da pandemia a nossa faturação manteve-se, o que é ótimo, mantivemos todos os postos de trabalho e a projeção para o futuro é exatamente a mesma, manter a faturação ou até aumentar, porque nós apostamos na qualidade e mesmo com que haja uma crise, é possível manter a nossa carteira de clientes e quem sabe, expandi-la que é o que nós estamos a tentar fazer neste momento. O dinamismo no trabalho, a qualidade e a competência são a chave do sucesso.

#### QUE MENSAGEM DEIXA AOS ASSOCIADOS DA ACIAB E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?

Podemos dizer que quem procura sempre alcança e mesmo naquelas situações mais difíceis, quem procura manter-se sempre ativo no mercado e ser competitivo, acima de tudo e melhorar e inovar, consegue sempre atingir os seus objetivos a curto, médio e longo prazo.

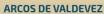
#### **Hélder Soares**

**PONTE DA BARCA** 



CONSTRUÇÕES FAUSTO & FAUSTINO CONSTRUÇÃO CIVIL

#### Cristina Amorim





AMORIM & COROAS
CARPINTARIA

#### CONSIDERA IMPORTANTE PARA A SUA EMPRESA A PARTICIPAÇÃO NO PR<mark>OJETO DE</mark> FORMAÇÃO – AÇÃO?

Estes projetos de Formação são importantes para inovar as empresas e para ajudar a implementar novos sistemas de organização em várias áreas dentro da própria empresa, em conjunto com a formação da equipa que considero também extremamente importante.

#### QUAIS SÃO AS SUAS PERSPETIVAS PARA SUPERAR A CRISE PÓS - PANDEMIA?

As expectativas são boas, até porque a nossa empresa tem tido muito trabalho e estamos a falar da construção que é um sector importantíssimo da nossa economia, neste momento estamos a trabalhar afincadamente. Felizmente esta pandemia não atingiu o negócio da empresa, temos várias obras de raiz em vários locais e também serviços em vários condomínios de apartamentos e os clientes continuam a procurar a qualidade do nosso serviço. Isso deixa-nos visivelmente satisfeitos, somos uma empresa que cumpre todas as regras impostas pela DGS. Não é fácil fazer isso neste sector, mas nós conseguimos.

#### QUE MENSAGEM DEIXA AOS ASSOCIADOS DA ACIAB E AOS EMPRESÁRIOS DA NOSSA REGIÃO?

Sou um empresário que conta já com 36 anos neste ramo da construção, por isso já passei por diversas situações. O que posso dizer é que devemos ter sempre pulso firme e ser dinâmicos. Não podemos baixar os braços e devemos acreditar que toda esta crise que nos afeta, vai passar.

#### José M.el Martins

PONTE DA BARCA



JOSÉ MANUEL MARTINS & FILHOS CONSTRUÇÃO CIVIL



# MEDIDA À RETOMA PROGRESSIVA.

#### O QUE MUDA PARA EMPRESAS E TRABALHADORES!

A medida de apoio à retoma progressiva é um apoio financeiro atribuído ao empregador, criado para apoiar a manutenção dos postos de trabalho em empresas em situação de crise empresarial, com redução temporária do período normal de trabalho (PNT) de todos ou alguns dos seus trabalhadores e destinado exclusivamente ao pagamento da compensação retributiva dos trabalhadores abrangidos pela redução.

#### **OUAIS AS PRINCIPAIS MUDANCAS?**

As empresas com quebras significativas de faturação homóloga, acima dos 75%, vão poder passar a reduzir o período normal de trabalho dos trabalhadores até um limite máximo de 100%, com a Segurança Social a comparticipar a totalidade do pagamento das horas não trabalhadas.

Adicionalmente, o Governo vai criar um novo escalão de apoio, passando a permitir que empresas com quebras de faturação entre 25% e 40%, também possam reduzir o período normal de trabalho até um limite máximo de 33% (o que era já permitido a empresas com quebras de faturação igual ou superior a 40% e inferiores a 60% que podiam reduzir o período normal de trabalho em até 50%. Com quebra de faturação superior a 60%, a redução podia chegar aos 70%).

Acresce ainda que no caso das empresas com quebras de faturação homóloga acima dos 75% a Segurança Social vai assegurar o pagamento total das horas não trabalhadas.

#### QUANDO ENTRA EM VIGOR E ATÉ QUANDO VAI VIGORAR?

As alterações entram em vigor a 1 de Outubro. Dia que já marcava o início da segunda-fase do Apoio à Retoma Progressiva. Mesmo a aguardar publicação em decreto-lei , as alterações introduzidas produzirão efeitos

O Apoio à Retoma Progressiva deverá cessar em dezembro de 2020. Mas o Governo deixou em aberto uma possível prorrogação para o próximo ano.

#### **A OUE SETORES SE DESTINA?**

Destina-se a todos os setores. A concessão do apoio não terá em conta o setor mas sim, e unicamente, a quebra de faturação.

#### **QUE GARANTIAS TÊM OS TRABALHADORES?**

O trabalhador que seja colocado em regime de redução total do período normal de trabalho tem garantida uma retribuição mensal nunca inferior a 88% da retribuição normal ilíquida. Mantém em vigor o contrato de trabalho e está protegido de uma situação de despedimento durante o período em que vigore o apoio e até 60 dias após o seu fim. Nos casos em que do cálculo de 88% de retribuição resulte um montante mensal inferior ao salário mínimo nacional, o valor da compensação é aumentado de modo a atingir esse valor.





#### TRABALHADORES EM HORÁRIO ZERO. COMO É CALCULADO O VENCIMENTO?

Ainda sem o detalhe do decreto-lei, mas com a indicação do Governo, o cálculo será o mesmo que para os casos de redução parcial de horário. Entende-se como retribuição normal ilíquida o conjunto das componentes remuneratórias regulares declaradas à Segurança Social e habitualmente pagas ao trabalhador. Ou seja, remuneração base, prémios mensais, subsídios regulares mensais (incluindo o trabalho por turnos), subsídio de refeição (nos casos em que este integra o conceito de retribuição) e trabalho noturno.

#### ESTA RETRIBUIÇÃO VAI SER COMPLEMENTADA. COMO?

Com formação. Os trabalhadores que fiquem em casa com horário zero poderão ter acesso a uma bolsa de formação que complementa os 88% de retribuição mensal que estarão a receber. Essa bolsa já existia, mas será agora reforçada dos atuais 150 euros (suportados em partes iguais pela empresa e pelo trabalhador) para o dobro.

#### OTRABALHADOR EM HORÁRIO ZERO PODETRABALHAR PARA OUTRA ENTIDADE?

Sim. Estas regras já estavam previstas no quadro do Apoio à Retoma Progressiva e mantêm-se. O trabalhador pode exercer atividade para outra empresa, desde que não seja concorrente. Mas se o fizer, estando com horário parcial ou totalmente reduzido, deve informar o empregador no prazo de cinco dias a contar do início dessa atividade, para efeitos de eventual redução na compensação retributiva.

#### TRABALHADORES COM HORÁRIO REDUZIDO A 100% RECEBE SUBSÍDIO DE NATAL?

O trabalhador tem direito a subsídio de Natal por inteiro, sendo comparticipado pela Segurança Social o montante correspondente ao duodécimo de metade da compensação retributiva relativa ao número de meses de atribuição do apoio e, pelo empregador, nos restantes meses, caso a data de pagamento do subsídio coincida com o período de aplicação do apoio.

#### PODEM SER MARCADAS FÉRIAS E GOZÁ-LAS NESTA ALTURA?

Sim. A redução do período normal de trabalho não afeta o vencimento e a duração do período de férias. O trabalhador continua a ter direito ao pagamento pelo empregador da retribuição e da compensação retributiva prevista, acrescida do subsídio de férias que lhe seria devido em circunstâncias normais, pago pelo empregador.

#### AS EMPRESAS QUE RECORRAM A ESTE REGIME, COM AS NOVAS ALTERAÇÕES, PODEM DESPEDIR?

Não. Durante o período em que estiverem a beneficiar do apoio e até 60 dias depois do seu fim as empresas beneficiárias não podem fazer cessar contratos ao abrigo das modalidades de despedimento coletivo, despedimento por extinção de posto de trabalho ou despedimento por inadaptação. Mas 'intocáveis' serão apenas os trabalhadores que se encontrem nos quadros da empresa, já que a lei confere ao empregador a possibilidade de não renovar contratos a termo.





Falar em público, ainda que para pequenas plateias, ou mesmo conduzir uma reunião em equipa, pode ser motivo de aflição e pânico para profissionais que não se sentem à vontade neste papel, ao ponto de paralisarem diante do desafio.

No entanto, esta é uma capacidade essencial para se destacar na carreira e um diferencial no trabalho com Recursos Humanos, sublinha o site bematize.com.

O ideal é que o profissional de Recursos Humanos fale em público com bastante naturalidade. Sendo assim, o sentimento deve ser de maior tranquilidade e segurança possíveis. É esta postura que vai fazer com que qualquer apresentação seja bem sucedida.

É preciso trabalhar as emoções para afastar o medo e manter-se confiante, sobretudo nos próprios conhecimentos e competências. Não basta ser qualificado, é preciso demonstrar as capacidades e uma apresentação é uma ótima oportunidade para se destacar e para crescer na carreira.

A preparação para o momento de encarar o público pode ser decisiva. E isto não tem a ver apenas com o domínio do conteúdo. A respiração correta e determinadas posturas físicas ajudam a encontrar a autoconfiança e o equilíbrio, o que vai garantir o sucesso na transmissão da mensagem.

A relevância da consciência corporal já foi confirmada em diversos estudos, um deles, bem conhecido, foi realizado pela equipa da psicóloga Amy Cuddy, professora da Harvard Business School. Ela provou que o uso de determinadas posturas é capaz de tornar mais confiantes mesmo as pessoas mais inseguras e tímidas. Tudo porque

estes exercícios provocam alterações nos níveis hormonais, sobretudo de testosterona e cortisol, o que influencia o modo de pensar e o comportamento.

Todas as posturas recomendadas têm uma característica comum: a expansividade.

Colocar os braços para o alto, como fazem os corredores após uma vitória em maratonas, por apenas dois minutos pode mudar drasticamente o ânimo da pessoa, tornandoa disposta a vencer os desafios. Colocar as mãos na cintura e alinhar a coluna, com cabeça erguida e sorriso nos lábios, também empodera qualquer pessoa. Teste as posições minutos antes do desafio, escolha um local privado e longe dos olhos dos colegas.

Amy Cuddy e a sua equipa concluíram que a mudança na postura prepara os sistemas mentais e psicológicos para enfrentar os desafios, com repercussão no desempenho durante uma apresentação pública.

É preciso confiar na eficácia desta preparação e apostar nas posturas. Desta maneira é possível controlar a insegurança, a ansiedade e o medo, sentimentos que se apoderarem do profissional vão levar à perda de controle, o que se traduz em falta de ar, tremores e lapsos de memória, reações que podem destruir o que seria uma ótima apresentação.

Para além da calma e da confiança nas próprias capacidades, deve procurar conhecer bem o público e as suas expectativas. Isto é importante para utilizar a linguagem adequada, a qual vai realmente vai criar conexão com a plateia, fazendo com que as informações sejam assimiladas.



#### **BANCO DE HORAS**

A mais recente alteração ao Código do Trabalho, operada pela Lei nº 93/2019, de 4 de setembro, vem estipular que a modalidade de banco de horas individual deixou de existir a partir de 1 de outubro de 2019. No entanto, os bancos de horas individuais que já estavam em vigor apenas cessaram a partir de 1 de outubro de 2020, pelo que, a partir dessa data, passou apenas a existir o banco de horas grupal.

Passamos, então, a dispor de duas modalidades sobre o Banco de Horas, uma instituída por instrumento de regulação coletiva de trabalho, outra tipificada por Banco de Horas Grupal.

Sobre a primeira, nesta modalidade, o período normal de trabalho pode ser aumentado até 2 horas por dia, 50 horas por semana, e 150 horas por ano. O limite pode ser alterado, também por instrumento de regulação coletiva, caso tenha como objetivo travar despedimentos ou suspensões.

Sobre a segunda, o instrumento de regulação coletiva de trabalho pode prever que o empregador o possa aplicar ao conjunto dos trabalhadores de uma equipa, secção ou unidade económica quando se verifiquem as condições referidas no n.º 1 do artigo 206.º do Código do Trabalho, ou seja, o banco de horas pode ser aplicado a um conjunto definido de trabalhadores quando:



Agostinho B. de Freitas Consultor | Formador

Pelo menos 60% desse conjunto de trabalhadores esteja abrangido, mediante filiação em associação sindical que tenha celebrado a convenção ou por escolha dessa convenção;

O conjunto desses trabalhadores, abrangidos pela convenção, for em número igual ou superior ao correspondente à percentagem indicada no acordo:

A proposta de acordo para o banco de horas individual for aceite por, pelo menos, 75% de determinado conjunto de trabalhadores (equipa, secção, etc.) a quem foi dirigida. Aí o empregador pode aplicar o mesmo regime ao restante conjunto dos trabalhadores da estrutura.

Com este regime de organização do tempo de trabalho muitos empregadores podem ver nele determinada utilidade na medida em que dispõem da possibilidade de "escapar" ao pagamento de horas extraordinárias aos seus trabalhadores. As horas de trabalho que forem prestadas pelos trabalhadores como englobadas pelo regime de banco de horas são-lhes posteriormente devolvidas, por uma de três formas: redução equivalente do tempo de trabalho, aumento do período de férias ou pagamento em dinheiro, não com a escolha do trabalhador, mas sim da entidade empregadora, pois, o nº 4 do artigo 218-B do Código refere "o empregador elabora o projeto de regime de banco de horas".

Ou seja, não é uma escolha do trabalhador, mas sim da entidade empregadora, o que faz adivinhar que esta medida polémica continue a dar que falar por mais algum tempo.

Por isso, neste momento o regime de banco de horas sofreu um processo de transição. Primeiro, como resposta a contestações sucessivas por parte dos empregadores, o Governo acabou com o regime de banco de horas individual.

Por outro lado, procedeu-se a uma maior flexibilização do regime de banco de horas grupal, com a redução de percentagem de trabalhadores interessados para que seja estendido aos restantes – com uma descida para os 65% em vez dos 75% anteriores. Se a empresa for constituída por menos de 10 trabalhadores, o controlo da votação fica ao encargo da Autoridade para as Condições de Trabalho.



Beneficie de vantagens em ser SÓCIO da ACIAB Damos apoio personalizado à sua empresa, fazendo-se sócio da ACIAB.

**PONTE DA BARCA** 

Rua Condes da Folgosa,1 A
4980-625 Ponte da Barca
(+351) 258 454 524 | aciab@aciab.pt

WWW.aciab.pt

ARCOS DE VALDEVEZ Rua Gen. Norton de Matos,nº10, 1º 4970-460 Arcos de Valdevez (+351) 258 521 473 | 964 516 746

# **Q** ( i **Q** b associação comercial e industrial

**PROJETOS** 













